СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ…………………………………………………………………….2

1. АКТИВНЫЕ ОПЕРАЦИИ, ИХ РОЛЬ И МЕСТО В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ…….......................................................................................4

2. ПРОВЕДЕНИЕ БАНКАМИ АКТИВНЫХ ОПЕРАЦИЙ…………………15

3ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОПЕРАЦИЙ…………………………………………………………………….30

ЗАКЛЮЧЕНИЕ…………………………………………………………………39

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ…………………………..40

## ВВЕДЕНИЕ

Банки - центры, где в основном начинается и завершается деловое партнерство. От четкой грамотной деятельности банков зависит в решающей мере здоровье экономики. Без развитой сети банков, действующих именно на коммерческой основе, стремление к созданию реального и эффективного рыночного механизма остается лишь благим пожеланием.

Коммерческие банки – это самостоятельные субъекты хозяйствования, обладает правами юридического лица, производит и реализует банковский продукт, оказывает услуги, действует на коммерческого расчёта.

Термин «коммерческий» обозначает - деловой характер банка, обслуживание всех субъектов хозяйствования, независимо от рода их деятельности. Коммерческие банки осуществляют активные и пассивные операции. Между банковскими операциями существует тесная взаимосвязь. Прежде всего, размер и структура активных операций, обеспечивающих получение доходов, во многом определяются имеющими у банков ресурсами. В этом смысле пассивные операции, формируют ресурсную базу банков, являются первичными по отношению к активным. Эти операции подобны двум противоположным сторонам диалектического единства. Без пассивных операций невозможны активные операции, а без активных операций становятся бессмысленными пассивные. Но все без исключения, проводимые банковские операции преследуют одну цель - увеличение доходов и сокращение расходов.

Что же касается данной курсовой работы, то в ней как раз и будут исследованы операции коммерческих банков, а именно активные, потому что они имеют в деятельности коммерческих банков одно из первостепенных значений, так как процессы образования кредитных ресурсов и их использования находятся в тесной взаимосвязи.

Активные банковские операции – это операции, посредством которых банки размещают имеющиеся в их распоряжении ресурсы в целях получения необходимого дохода и обеспечения своей ликвидности.

Экономическая значимость и актуальность данного вопроса – вопрос проведения активных операций и определили написание настоящей курсовой работы, целью является исследовать в теоретическом плане сущность и значение активных операций коммерческих банков, а также проанализировать практику осуществления данных операций.

Исходя из цели работы, были поставлены следующие задачи:

-определить сущность активных операций коммерческих банков;

-выяснить структуру активов активных операций банков и кратко охарактеризовать основные из них;

-выявить основные проблемы совершенствования активных операций.

-выявить основные направления развития и перспективы развития активных операций услуг.

Теоретической и информационной основой исследования послужили научные труды отечественных и зарубежных экономистов, а также нормативные документы Республики Беларусь.

Исследуемую проблему широко рассмотрели в экономической литературе следующие ученые: В. А. Горемыкин, Е. Ф Жукова, Б. И. Коробова и так далее. Наиболее широко в экономической литературе на тему активные банковские операции были изложены термины российскими авторами в российских изданиях.

В процессе исследования применялись общенаучные методы: анализ и синтез, индукция и дедукция, сравнение, системный подход, а также специальные методы и приемы.

## 1 Активные операции, их роль и место в банковской деятельности.

Существует много точек зрения в понимании термина “активные банковские операции”. Согласно статьи 15 Банковского кодекса под активными банковскими операциями понимают операции, направленные на предоставление денежных средств банками и небанковскими кредитно – финансовыми организациями. Все операции, которые осуществляются банками и небанковскими кредитно – финансовыми организациями согласно статье 18 банковского кодекса регулируются государством, а в частности Национальным банком Республики Беларусь. [1, ст. 12 - 13]

С точки зрения зарубежной терминологии, между рассматриваемыми понятием и его классификацией существует определенное различие. Так, по мнению В.И. Букато, Ю.И. Львова под “активными операциями” понимают:

- кредитные операции, в результате которых формируется кредитный портфель банка;

- инвестиционные операции, создающие основу для формирования инвестиционного портфеля;

- кассовые и расчетные операции, являющиеся одним из основных видов услуг, оказываемых банком своим клиентам ;

- прочие активные операции, связанные с созданием соответствующей инфраструктуры, обеспечивающей успешное выполнение всех банковских операций.

По мнению О. И. Лаврушкина под активными банковскими операциями понимают операции, посредством которых банки размещают имеющиеся в их распоряжении ресурсы в целях получения необходимого дохода и обеспечения своей ликвидности.

Именно по средствам активных операций банк обеспечивает свою доходность и ликвид­ность, т.е. позволяют решить две главные цели деятельно­сти коммерческих банков. Активные операции имеют также важное народнохозяйственное значение. Именно с их помощью банки могут направлять высвобождающиеся в процессе хозяй­ственной деятельности денежные средства тем участникам эко­номического оборота, которые нуждаются в капитале, обеспе­чивая перелив капиталов в наиболее перспективные отрасли экономики, содействуя росту производственных инвестиций, внедрению инноваций, осуществлению реструктуризации и ста­бильному росту промышленного производства, расширению жилищного строительства. Большое социальное значение имеют ссуды банков населению.

Банк, являясь коммерческим предприятием, размещает привлеченные ресурсы от своего имени и на свой страх и риск с целью получения дохода. По мнению Е. П. Жарковской банк размещает свои привлечённые средства по следующим направления; (рис. 1.1)

Размещение средств

Инвестиции в ценные бумаги

Другие операции

Кредиты (ссуды)

Векселя

Банковские гарантии

Факторингговые операции

Лизинговые операции

Кредиты клиентам

Кредиты другим банкам

Рисунок 1.1 Размещения ресурсов коммерческого банка

Источник - [4, ст. 91]

Согласно Банковского кодекса Республики Беларусь банк осуществляет активные операции, направленные на предоставление денежных средств (факторинг, лизинг, кредит, банковская гарантия).

Размещение собственных и привлечённых средств в форме кредита - одно из основных направлений деятельности банков. Банковский кредит является лишь одной из форм банковского финансирования, предусмотренных законодательством. Потребность в кредите у разных субъектов обусловлена разными причинами, и, как следствие, какой-то клиент может нуждаться в однократном его получении, другой – в ежедневном, могут различаться и сроки, на которые предоставляется кредиты.

В зависимости от сроков предоставления кредиты делятся на краткосрочные и долгосрочные.

Под краткосрочными кредитами понимают кредит, предоставленный на срок до 12 месяцев для целей, связанных с созданием и движением текущих активов, если иное не предусмотрено законодательством.

Под долгосрочным кредитом понимается кредит, предоставляемый на срок от одного года до 5 лет, если иного не предусмотрено законодательством, для целей, связанным с созданием долгосрочных активов.

В зависимости от субъекта, являющегося кредитором, выделяют государственный кредит, коммерческий кредит и кредит частных лиц.

Кредиты по назначению делятся на:

- Промышленные – ссуды предоставляются предприятиями и организациям на развитие производства, на покрытие расходов по покупке материалов.

- Сельскохозяйственные ссуды- предоставляются фермерам и, крестьянским хозяйствам с целью содействия их деятельности по обработке земли, сбору урожая.

- Потребительские ссуды предоставляются физическим лицам на покрытие неотложных нужд, ремонт и покупку квартир, домов.

- Ипотечные ссуды выдаются под залог недвижимости с целью строительства, приобретения или реконструкции жилья.

В зависимости от субъекта, являющегося кредитором, выделяют государственный кредит, коммерческий кредит и кредит частных лиц.

В зависимости от сферы использования кредиты бывают: ссуды выдаваемые для финансирования основного или оборотного капитала. В свою очередь кредиты в оборотный капитал подразделяются на кредиты в сферу производства и в сферу обращения.

По срокам погашения делятся на кредиты до востребо­вания (онкольные) и срочные ссуды.

Кредиты до востребования — это такая ссуда, погашения кото­рой банк может потребовать в любое время. Погашение сум­мы основного долга должно быть произведено клиентом-заем­щиком в течение 30 календарных дней со дня предъявления бан­ком-кредитором официального требования об этом (не позднее следующего рабочего дня за днем наступления условия/события), если иной срок не предусмотрен кредитным договором.

Срочные кредиты подразделяются на краткосрочные (от 1 дня до 1 года), среднесрочные (от 1 года до 3-5 лет) и долгосрочные — на более продолжительные сроки. Сроки средне- и долгосрочных ссуд в разных странах различны.

По видам процентных ставок банковские кредиты можно подразделить:

С фиксированной процентной ставкой – предполагает установление на весь период кредитования определённой величины процентной ставки без права её пересмотра.

Кредитование с плавающей процентной ставкой предполагает использование процентной ставки, размер которой периодически пересматриваются.

Основным составляющим разновидности кредитных операций является лизинг. Со слов Д. А. Калимова под лизингом понимают разновидность кредита, а именно имущественные отношения, при которых одна организация по просьбе другой приобретает необходимое оборудование и передаёт его в пользование.

Согласно Приказа Министерства экономики Республики Беларусь от 29 февраля 1996 г. №14а "Положение о лизинге на территории Республики Беларусь" по состоянию на 28 марта 2007 года, под лизингом понимают совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в соответствии с которым лизингополучатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование. Предметом лизинга могут быть предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудования, транспортные средства, и другое имущество которое может использоваться для предпринимательской деятельности.

Взаимоотношения между участниками состоят из нескольких этапов. Сначала будущий лизингополучатель, нуждающийся в определённом имуществе, самостоятельно выбирает располагающего этим имуществом продавца. Потом обращаться к будущему лизингодателю, имеющему необходимые средства, с просьбой о приобретении имущества у поставщика в собственность и последующей его передачи лизингополучателю в пользование на оговоренных условиях. В качестве лизингодателя выступает коммерческие банки обычно, а в качестве лизингополучателей – предприятия разных форм собственности, а в качестве продавцов имущества – производители.

Взаимоотношения между всеми участниками лизинга представлено на рисунке 1.2

Оборудование 2

оборудование 1 3 Лизинговый платёж

Рисунок 1.2. – Порядок взаимоотношения между всеми участниками лизинговой сделки.

Источник – собственная разработка. Рисунок составлен на основе изучения экономической литературы.

Для участников лизинговых операций лизинг даёт ряд преимуществ, а для банка эти преимущества выражаются в следующем:

- расширение банковских операций и привлечение новых клиентов;

- снижение риска потерь от неплатежеспособности клиентов

- процент по лизингу может быть выше, чем банковский процент за кредит. В экономической литературе автор Коробова классифицирует лизинг по следующим особенностям, представленным в таблице 1.1

Таблица 1.1 - Классификация видов лизинга.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Критерий  классификации | Вид лизинга | Особенности лизинга |
| Срок | - краткосрочный  - среднесрочный  - долгосрочный | До 1 года |
| От 1 года до 3 лет |
| Свыше 3 лет |
| Состав участников | 1.Прямой (двусторонний)  - возвратный  2. косвенный:  - трехсторонний  - многосторонний | Собственник имущества самостоятельно сдаёт его в аренду |
| Имущество сдаётся в лизинг тому же лицу у которого оно было и куплено |
| Участвует поставщик, банк, арендатор |
| Участвуют еще посреднические компании |

Окончание таблицы 1.1.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Критерий  классификации | Вид лизинга | Особенности лизинга |
| Степень окупаемости | - финансовый  - оперативный | Полная окупаемость (полная выплата банку стоимости имущества по окончании срока договора независимо от срока окупаемости амортизации) |
| Окупается только часть стоимости арендуемого имущества |
| Объём обслуживания | - чистый  - частичный  - полный | Все обслуживание объекта лизинга осуществляется лизингополучателем |
| На лизингополучателя возлагаются отдельные функции по обслуживанию |
| Полное обслуживание объекта лизинга осуществляется лизингодателем |
| Масштаб рынка | - внутренний | Все участники сделки представляют одну страну |
|  | Международный:  - экспортный  - импортный | Участвуют другие страны |
| Источник – [8, ст. 100] | | |

Следующей разновидность активной банковской операции является факторинг.

Факторинг представляет собой выкуп платёжных требований у поставщика товаров, иначе говоря, переуступка банку неоплаченных долговых требований, возникающих между контрагентом в процессе реализации продукции, выполнении работ, оказания услуг. Основными признаками, которые характеризуют факторинг являются:

-Наличие кредитования в форме предварительной оплаты долговых требований.

-Ведение бухгалтерского учёта поставщика, прежде всего учёта реализации.

-Инкассирование его задолженности

-Страхование поставщика от кредитного риска.

В факторинговых операциях участвуют три стороны – факторинговая компания или факторинговый отдел коммерческого банка (фактор) – специализированное учреждение, покупающее счета-факторы у своих клиентов; клиент (поставщик товара, кредитор) – промышленная или торговая фирма, заключившая соглашение с факторинговой компанией; предприятие (заёмщик)- фирма - покупатель товара.

Взаимоотношения между всеми участниками факторинга представлено на рисунке 1.3

товары Договор поставки

Клиент- поставщик

Клиент-получатель

1

Деньги (3) Деньги (4)

Договор факторинга(2)

Фактор (банк)

Рисунок 1.3. - Порядок взаимоотношения между всеми участниками факторинговой сделки.

Источник - собственная разработка. Рисунок составлен на основе изучения экономической литературы.

Фактор приобретает у клиента – поставщика право требовать денежные средства за поставленный товар с покупателя, перечисляя ему стоимость товара за вычетом комиссионного вознаграждения, и представляет платёжные требования клиенту покупателю, который перечисляет на их основе деньги фактору.

Для осуществления операции факторинга нужен договор. Получив от заявку от предприятия, банк изучает все предоставленные необходимые документы, при этом документы проверяются юридическом отделом банка, на наличие всех необходим Ренквистов которые должны содержаться в сведеньях удостоверяющих экономическое и финансовое положение потенциального клиента. Все это происходит после собеседования, в ходе которого потенциальные клиенты знакомятся с требованиями факторингового отдела банка, условиями и порядком факторингового обслуживания.

Факторинг экономически выгоден всем участникам сделки. Для клиента – поставщика – это уверенность в своевременном оплате товара, страхование кредитного риска, для факторинговой компании или банка – получение комиссионного вознаграждения.

Но есть исключения исходя из которых не все субъекты могут быть обслуживаемы факторинговыми операциями:

1.Предприятия с большим количеством должников с небольшими суммами;

2.Поставщики нестандартной и узкоспециализированной продукции;

3.Строительные и другие фирмы, работающие с субподрядчиками.

Банк кроме лизинга, факторинга и кредитных операций занимается так же выдачей банковских гарантий. Согласно статье 164 Банковского кодекса Республики Беларусь под банковской гарантии понимается, что банк и не банковская кредитно-финансовая организация дают по просьбе другого лица от своего имени письменное обязательство уплатить кредитору (бенефициару) в соответствии с условием гарантии денежную сумму.

В зависимости от условий уплаты бенефициару денежной суммы (осуществления платежа) банковская гарантия может быть гарантией по первому требованию или условной гарантией. В зависимости от состава сторон, участвующих в обязательстве, банковская гарантия может быть подтвержденной гарантией, контргарантией или консорциальной гарантией.

Под гарантией по первому требованию понимается обязательство гаранта уплатить бенефициару денежную сумму (осуществить платеж) по его первому письменному требованию, составленному в соответствии с условиями гарантии.

Под условной гарантией понимается обязательство гаранта уплатить бенефициару денежную сумму (осуществить платеж) по его письменному требованию, составленному в соответствии с условиями гарантии, с приложенными к нему документами, которые доказывают или подтверждают неисполнение (ненадлежащее исполнение) принципалом обязательств перед бенефициаром. Такими документами могут являться соответствующие судебные (арбитражные) решения либо иные документы, оговоренные в тексте гарантии.

Обязательными условиями банковской гарантии являются условия, содержащие указание на:

* наименование принципала;
* наименование бенефициара;
* наименование гаранта;
* договор или иной документ, в которых предусмотрена необходимость выдачи банковской гарантии;
* максимальную денежную сумму, подлежащую уплате;
* срок, на который выдана банковская гарантия, или обстоятельство (событие), при наступлении которого прекращается обязательство гаранта по банковской гарантии (срок действия банковской гарантии);
* условия уплаты бенефициару денежной суммы (осуществления платежа).

Банковская гарантия выдаётся в письменной форме. К письменной форме банковской гарантии приравнивается электронный документ.

Требование бенефициара об уплате денежной суммы (осуществлении платежа) по банковской гарантии должно быть предъявлено гаранту в письменной форме. К требованию по условной банковской гарантии должны быть приложены оговоренные в ее тексте документы. Бенефициар в требовании или приложенных к нему документах должен указать, в чем состоит неисполнение (ненадлежащее исполнение) принципалом основного обязательства, в обеспечение исполнения которого выдана гарантия.

Требование бенефициара должно быть получено гарантом не позднее срока действия банковской гарантии, если иное не оговорено в тексте гарантии.

Банковская гарантия вступает в силу со дня ее выдачи, если иное не оговорено в тексте гарантии. Банковская гарантия считается выданной с момента вручения ее бенефициару. Если банковская гарантия передается бенефициару по почте либо посредством электронного документа, она считается выданной с момента передачи ее предприятию связи либо ввода электронного документа в информационную систему отправителя   
Обязательство гаранта перед бенефициаром по банковской гарантии прекращается:  
- при уплате бенефициару денежной суммы, на которую выдана гарантия;  
- после окончания срока, на который выдана гарантия;  
- вследствие отказа бенефициара от своих прав по гарантии и возвращения ее гаранту;  
- вследствие отказа бенефициара от своих прав по гарантии путем письменного заявления об освобождении гаранта от его обязательств;  
- по истечении шести лет с даты выдачи гарантии, если в ней не указана дата окончания срока ее действия, либо если платеж по гарантии обусловлен наступлением какого-либо события, либо если оговорка о неприменении срока действия гарантии не включена в ее текст.   
Действие банковской гарантии прекращено, гарант не позднее рабочего дня, следующего за днем прекращения ее действия, уведомляет об этом принципала.

Размер, порядок и сроки уплаты принципалом вознаграждения гаранту за выдачу гарантии определяются в договоре между гарантом и принципалом (в соответствии с частью второй ст. 167 БК).

Активные операции банка осуществляются лишь на основе имеющегося у банка лицензии, которая выдаются ему национальным банком, при условии наличия необходимого технического обеспечения. Активные операции связаны непосредственно с пассивными операциями, так как денежные средства, размещающиеся вне банка банком берутся из пассивных операций (депозит, кредиты). Активные операции это есть источник, из которого банк получает прибыль, и с помощью чего расширяет свой уставный фонд. Наиболее существенной для банка является кредитная операция, на которую приходиться более половины от получаемой банком прибыли. Получаемая прибыль банком расходуется на расширение инфраструктуры, на покупку новых основных средств и на образования различных фондов.

# 2 Проведение банками активных операций

Активные банковские операции по размещению банками привлечённых денежных средств осуществляется на основе документов, которые имеют законодательную силу, и которые разрабатываются и утверждаются Национальным банком республики.

Каждая активная операция, осуществляемая банков многосложна и состоит из определённых взаимосвязанных действий, к таким операциям можно отнести предоставления кредита.

Кредитный процесс – этот процесс включает пять этапов. Суть всех пяти процессов состоит в заключении договора между сторонами. Кредитный договор это письменное соглашение между банком и заёмщиком, согласно которому банк обязуется предоставить заёмщику кредит в оговоренной сумме на условиях срочности, возвратности и платности, а заёмщик обязуется использовать полученную ссуду по назначению и возвратить в установленный срок.

Первый этап заключается в рассмотрении заявки на кредит. Согласно инструкции № 226 в заявке содержится главные параметры кредитной операции: цель и сумма запрашиваемой ссуды, срок и порядок погашения ссуды, виды обеспечения, приемлемая для клиента процентная ставка. К кредитной заявке должен быть приложен пакет необходимых документов, служащим основанием заявления о кредите и содержащих:

-Копии учредительных документов, предусмотренных законодательством для соответствующей организационно-правовой формы юридического лица, удостоверенные нотариально, или вышестоящим органом, или органом, производившим регистрацию;

-Копию документа о государственной регистрации, удостоверенную нотариально или органом, производившим регистрацию;  
-Карточку с образцами подписей должностных лиц, имеющих право распоряжаться счетом, и оттиска печати владельца счета, удостоверенную нотариально либо вышестоящим органом и оттиском его печати.  
При межбанковском кредитовании банком-кредитополучателем может представляться банку-кредитодателю информация в согласованных формах и объемах, необходимая для установления лимита межбанковского кредитования.  
 По усмотрению банка кредитополучатель обязан представить и другие документы.  
 Перечень документов, представляемых для получения кредита индивидуальным предпринимателем и физическим лицом, а также при овердрафтном кредитовании и кредитовании по счету-контокорренту, банк определяет самостоятельно.

На втором этапе производится оценка кредитоспособности заёмщика.

До заключения кредитного договора банк обязан проверить правоспособность и оценить платежеспособность кредитополучателя. Для этого кредитополучатель - юридическое лицо представляет в банк (за исключением случаев, когда кредитополучателем является иной банк):  
-бухгалтерскую отчетность в соответствии с Законом Республики Беларусь Закон Республики Беларусь от 29.12.2006 N 188-З по состоянию на октябрь 2009 г., с указанием периода определяемым банком ;  
-копии договоров (контрактов) в подтверждение кредитуемых сделок (при осуществлении банком контроля за целевым использованием кредита.

На основе собеседования банк может получить информацию о честности и возможностях подателя заявки, о том, потребуется ли обеспечение кредита, об истории и росте предприятия, конкурентных позициях, планах на будущее.Информация о кредитоспособности клиента может при желании банка быть проверена по каналам внешних источников информации.

На втором этапе банк производит оценку кредитоспособности потенциального кредитополучателя на основе финансовых коэффициентов:

-коэффициент ликвидности. Смысл этого коэффициента в том как своевременно сможет предприятие погашать долговые обязательства. Ликвидность предприятия характеризуется показателями ликвидности баланса в виде соотношения активов и платежных обязательств. Активы принято объединять в группы: быстрореализуемые активы, среднереализуемые активы, медленнореализуемые активы, внеоборотные активы. При расчёте коэффициентов ликвидности используются первые три группы , так как именно оборотные активы привлекаются предприятием для погашения обязательств, а внеоборотные активы привлекаются в тех случаях когда предприятие находиться на стадии банкротства. При расчёте коэффициентов сопоставляются три вида активов с краткосрочными обязательствами.

Коэффициент абсолютной ликвидности рассчитывается по формуле 1.1

, (1.1)

где, ДС – денежные средства;

КФВ – краткосрочные финансовые вложения;

КО – краткосрочные обязательства

Этот коэффициент показывает, какую часть краткосрочной задолженности предприятие может погасить в ближайшее время. Нормальное значение коэффициента абсолютной ликвидности находится в пределах 0.2-0.25, что означает, что предприятию нужно иметь 25 % свободных средств для покрытия текущих обязательств.

Коэффициент текущей ликвидности рассчитывается по формуле 1.2

, (1.2)

где, ДС – денежные средства.

КФВ – краткосрочные финансовые вложения.

КО – краткосрочные обязательства.

ДЗ – дебиторская задолженность.

Этот коэффициент используется для определения платежеспособности предприятия. Нормальным считается значение коэффициента от 1.5 до 2.5, в зависимости от отрасли.

Коэффициент эффективного использования активов рассчитывается по формуле 1.3

, (1.3)

ЗЗ – запасы и затраты

Сравнение оборачиваемости производиться сравнением данных с предыдущими годами. Продолжительность оборота активов зависит от органического строения функционирующего капитала (основного и оборотного) Чем выше доля основного капитала в общей сумме активов, тем длиннее будет оборачиваемость, и наоборот.

Коэффициент финансового левериджа рассчитывается по формуле 1.4

, (1.4)

где, ДО – долгосрочные обязательства.

А – активы.

Этот показатель характеризует соотношения между заемным и собственным капиталом. Чем выше уровень финансового левеража, тем больше зависимость от привлечённых источников, тем больше расходы несёт предприятие по обслуживанию долгов. Если коэффициент принимает значение меньше 0.5, значит, активы компании финансируются в большей степени за счёт собственного капитала. Если коэффициент левериджа более 0.5, то активы компании финансируются в большей степени за счёт заёмных средств.

Коэффициент соотношения заёмного и собственного капитала рассчитывается по формуле 1.5

(1.5)

где, ЗК- заемный капитал.

СК – собственный капитал.

Этот коэффициент показывает, сколько на один рубль собственных средств организации приходиться заёмных средств. Оптимальным считается соотношение на уровне единицы, чем меньше единицы, тем меньше зависимость от чужих средств.

Коэффициент автономии рассчитывается по формуле 1.6

, (1.6)

где, ВБ – валюта банка.

Характеризует финансового состояния предприятия, характеризующая степень его финансовой независимости. Оптимальное значение при результате этого коэффициента на уровне 0,5, чем выше значение этого коэффициента, тем более финансово независимым считается организация.

Коэффициент прибыльности рассчитывается по формуле 1.7

, (1.7)

где, ЧД - чистого дохода (прибыли).

В - объем реализации (выручке от продаж).

Этот показатель показывает, сколько прибыли приходиться на один рубль полученной выручки.

Для оценки кредитоспособности могут использоваться следующие показатели рентабельности, измеряемые в процентах:

- Рентабельность единицы реализации продукции

- Рентабельность всей реализованной продукции

- Рентабельность всех активов предприятия

Из трёх коэффициентов рентабельности при оценке кредитоспособности чаще всего используют второй и третий.

Согласно **Инструкция об** утверждении инструкции о порядке предоставления и размещения банками денежных средств в кредита и их возврата **от 14.07.2009 N 105,** перед заключением кредитного, банком осуществляется контроль за наличием у заявителя, кредитополучателя просроченной задолженности по ранее выданным и непогашенным кредитам в иных банках на основании документов, представленных заявителем, кредитополучателем либо полученных с его согласия в установленном порядке.

Далее банк с учетом требований пункта 4 этой же **инструкции** на основании представленных заявителем (кредитополучателем) сведений обязан до заключения кредитного договора или дополнительного соглашения к кредитному договору, в письменной форме информацию об условиях кредитования, в которой содержатся:

* сумма кредита с указанием валюты кредита;
* срок, на который кредит может быть получен;
* размер процентной ставки за пользование кредитом;
* в условии указываются суммы (размер) иных расходов кредитополучателя по срокам их уплаты, связанных с получением, обслуживанием и погашением (возвратом) кредита, подлежащих уплате в соответствии с кредитным договором и иными договорами, заключенными (которые необходимо заключить) между банком и кредитополучателем, цель использования кредита, если предусматривается целевое использование кредита.
* способ обеспечения исполнения обязательств по кредитному договору;
* суммы платежей кредитополучателя по срокам уплаты в соответствии с кредитным договором, включая платежи по возврату (погашению) кредита, уплате процентов и платы (комиссионных и иных платежей) за пользование кредитом, если обязанность ее уплаты предусмотрена кредитным договором.

Заявитель (кредитополучатель) предоставляет банку письменное датированное подтверждение, подписанное собственноручно или уполномоченным им лицом, об ознакомлении с информацией, указанной в пункте 6 настоящей Инструкции.

В соответствии с частью 1 пункта 15. постановления Нацбанка от 30.06.2005 N 95 на основе представленных документов и иной информации специалистами банка составляется письменное заключение, на основании которого, а также в соответствии с локальными нормативными правовыми актами банка и законодательством Республики Беларусь уполномоченный орган банка принимает решение о предоставлении банком денежных средств кредитополучателю. Положительное решение о предоставлении денежных средств является основанием для заключения банком кредитного договора.  
На третьем этапе происходит оформление кредитного договора, в котором указываются:

* Общие положения
* Права и обязанности заемщика
* Права и обязанности банка
* Ответственность сторон
* Порядок разрешения споров
* Срок действия договора
* Юридические адреса сторон

На 4 этапе происходит выдача кредита, в соответствии с пунктом 10 инструкции 105 предоставление кредита осуществляется в соответствии с условиями кредитного договора:

* в безналичной форме, либо путём перечисления денежных редств на расчётный счёт получателя, либо путем использования денежных средств в соответствии с указаниями кредитополучателя;
* путем выдачи наличных денежных средств кредитополучателю - физическому лицу или индивидуальному предпринимателю, за исключением индивидуальных предпринимателей, осуществляющих предпринимательскую деятельность с открытием текущих (расчетных) счетов.

После выдачи кредита пятый этап, банк проводит активную работу по наблюдению за исполнением заемщиком условий договора:

* контролирует целевое использование кредита;
* оценивает финансовое состояние заемщика и его кредитоспособность;
* ежеквартально проверять или ежемесячно проверять (по кредитам повышенного риска) проверять сохранность заложенного имущества.

При нарушении условия договора банк в праве приостановить выдачу кредита, потребовать досрочное погашение кредита, наложить штрафные санкции к заёмщику. Применение названных мер должно быть оговорено в кредитном договоре.

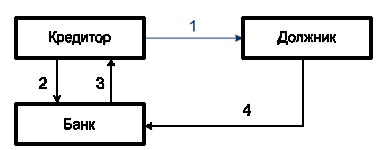
Все осуществляемые банком активные операции покрывают пассивные операции связанные с привлечением и размещением заёмных денежных средств у себя в банке. Наиболее главной для банка в частности в образовании новой прибыли является кредитная операция. Она в удельном весе от всей прибыли, которая образуется у банка в отчётном периоде составляет до 70 процентов. От того как банк проводит кредитную операцию, в частности время рассмотрения документов на предоставление кредита, процентные ставки по кредитам зависит конкурентоспособность банка на фоне других банков.

В последнее время в период экономической нестабильности банки и небанковские кредитно-финансовые организации предлагают потенциальным клиентам, которые занимаются реализацией товаров воспользоваться факторингом.

Основание возникновения факторинговых отношений является договор факторинга.

Согласно статье 153 банковского кодекса от 17 июля 2006 г. № 145 текст Кодекса по сост. на 14 авг. 2009г. под факторингом договором понимают одна сторона (фактор) - банк или небанковская кредитно-финансовая организация обязуется другой стороне (кредитору) вступить в денежное обязательство между кредитором и должником на стороне кредитора путем выплаты кредитору суммы денежного обязательства должника с дисконтом. Под дисконтом понимается разница между суммой денежного обязательства должника и суммой, выплачиваемой фактором кредитору.

Принципиальная схема факторинга представлена рисунке 1.4



**Рисунок 1.4 – порядок взаимопоследующих действий осуществляемых в процессе факторинга.**

Источник – собственная разработка. Рисунок составлен на основе изучения экономической литературы.

Переход к характеристики рисунка:

1) кредитор отгружает товар (выполняет работы, оказывает услуги);

2) кредитор заключает с банком договор факторинга (уступает ему право требования);

3) банк перечисляет кредитору сумму денежного обязательства должника за минусом дисконта;

4) через определенный период времени должник перечисляет денежные средства банку.

В данном процессе целесообразно выделить три этапа:

1-й этап – предварительная работа;

2-й этап – работа по оформлению договора;

3-й этап – мониторинг факторинговой работы.

Для того что бы образовалась данная цепочка составляется факторинговый договор. В соответствии постановление правления национального банка Республики Беларусь № 229. В договоре факторинга указываются следующие существенные условия:

* Заявка на факторинг (ходатайство) на осуществление кредитной операции на имя директора;
* Годовой бухгалтерский баланс со всеми приложениями к нему (подтвержденный аудиторской проверкой, если имеется), пояснительной запиской и расчетом стоимости чистых активов.

Расшифровки к бухгалтерскому балансу на последнюю отчетную дату о наличии дебиторской и кредиторской задолженности (с выделением дебиторов и кредиторов, доля которых составляет более 5% от общей задолженности с указанием сроков образования задолженности), с выделением суммы просроченной задолженности в общем размере дебиторской и кредиторской задолженности:

* Расшифровка займов, выданных клиентом с указанием: заемщика, суммы, срока, даты возврата, валюты займа и способа обеспечения обязательств по возврату займа (если есть);
* Расшифровка займов, полученных клиентом с указанием займодавца, суммы, срока, даты возврата и валюты займа (если есть);
* Копии действующих кредитных договоров, договоров лизинга, факторинга, гарантий, договоров поручительства за третьих лиц и договоров, обеспечивающих обязательства по ним (если есть);
  + Бизнес-план проекта либо описание сделки, включающее в себя технико-экономическое обоснование и прогноз движения денежных средств на срок осуществления кредитной операции;
  + Копии договоров на приобретение ТМЦ в подтверждение финансируемых сделок при необходимости с предоставлением счетов, инвойсов, паспортов сделок, таможенных деклараций, товарно-транспортных накладных и т.п;
  + Копии договоров на реализацию с основными покупателями.
* Устав (действующая редакция);
* Учредительный договор (если имеется);
* Свидетельство о регистрации;
* Все дополнения и изменения к учредительным документам.

После собеседования производиться анализ финансового состояния клиентов, дебиторов и качества выполнения ими обязательств друг перед другом. Информационной базой служит анкета клиента, содержащая в себе разнообразные пункты, в том числе и наличие рекламаций, и их причины.

Вся поступившая информация анализируется юридическим отделом который проверяет достоверность предоставленной информации.

На заключительной стадии анализируется степень риска по факторинговым операциям, основным риском характерным для факторинга является риск не платежа со стороны дебиторов. Поэтому особое внимание банком уделяется способности должников погашать свои обязательства своевременно и в полном размере, если выявляется просрочка платежа, банк анализирует причины просрочки.

Решение о факторинговом обслуживании принимается по решению тщательной изучения и анализа всех документов и прочей предоставленной информации.

На втором этапе происходит оформление договора. Учет в договоре всех юридических аспектов в определенной степени способствует эффективному проведению факторинговых операций с юридической точки зрения. В договоре отражается предмет договора, условия и порядок осуществления финансирования и передачи прав денежных требований, права и обязанности сторон, ответственность сторон, цена факторинговой услуги, срок действия договора. Кроме этого, все признаки определяющие предмет уступки: наименование должника, документы, сумма требования, срок оплаты – указываются в специальных дополнениях к договору факторингового обслуживания.

На третьем этапе производиться мониторинг направленный на контроль за выполнением клиентами и должниками своих обязательств перед банком.

Мониторинг включает:

* Оценку соответствия активов, размещённых в рамках договора;
* Оценку текущего финансового состояния клиента;
* Контроль над сделками, клиентами или должниками которых являются проблемные отросли экономики.

В случаи выявления банком в процессе мониторинга нарушения, а именно в соответствии с постановлением правления национального банка Республики Беларусь № 229 невыполнения кредитором обязательств по своевременному возврату денежных средств фактор принимает меры в соответствии с законодательством Республики Беларусь и договором. В случае не возврата кредитором суммы финансирования в указанный в договоре факторинга срок, фактор в праве на следующий рабочий день непогашенную сумму задолженности по факторингу относит на счета просроченной задолженности с созданием резерва в порядке, установленном нормативным правовым актом Национального банка Республики Беларусь.

Такая услуга осуществляемая банками имеет огромное значение в условиях рынка, в условиях замедления товарно-денежных потоков, кризисе неплатежей. В таком случае в тяжелом положении оказываются поставщики.

В отличие от банковского кредита, который дает средства во временное пользование, при факторинговой сделке не только финансируется поставщик, но (самое главное) с покупателя получают причитающиеся платежи.

Прилагаемые платежи банк получает не только от факторинговых операций, но и от осуществление лизинговых операций.

Лизинговые сделки оформляются лизинговым договором, в котором отражаются все основные аспекты сделки: субъекты лизинга, лизинговые платежи, срок и вид платежа.

В лизинге принимают участия лизингодатель, лизингополучатель, продавец лизингового имущества, кредитор.

Банк проводит лизинговые операции на основе письменного договора, в котором указывает названии договора лизинга, определяются его форма, тип и вид.

При составлении письменного договора банк концентрируется на приказ Министерства экономики Республики Беларусь от 29 февраля 1996 г. №14а "Положение о лизинге на территории Республики Беларусь" в котором, определен перечень сведений:

* о сроке;
* порядке и условиях передачи лизингового имущества;
* о приобретении объекта лизинга и ответственности продавца за поставляемое имущество;
* об эксплуатации и техническом обслуживании объекта лизинга;
* о правилах контроля выполнения условий договора;
* о залоге по сделке либо поручительстве, задатке, гарантиях;
* о страховании предмета лизинга, где указывается возможность страхования предмета лизинга, как лизингодателя, так и лизингополучателя;
* лизингового оборудования и рисков сделки;
* стоимости объекта лизинга, размерах, сроках, форме и способах осуществления лизинговых платежей, а также санкциях за просрочку или неуплату лизинговых платежей.
* права и обязанности сторон;
* порядок разрешения споров.

Лизинговая сделка считается заключённой при соблюдении следующих условий:

- стороны достигли соглашения по всем существенным условиям;

- соглашение по форме соответствует требованиям, предъявляемым к договорам лизинга, т. е. оформлено письменно;

- договор зарегистрирован в соответствующем государственном органе, если предметом лизинга является недвижимость и транспортные средства.

В соответствии с постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 04.06.2010 г. № 865 **утверждено новое положение о лизинге** условия соблюдения договора осуществляется лизингодателем в части сохранности предмета лизинга и поддержания его в рабочем состоянии, а также право досрочного расторжения договора лизинга и возврата предмета лизинга, иные права в случаях и в порядке, предусмотренных законодательством или договором лизинга. Если иное не установлено договором, лизингополучатель несет все расходы, связанные с возвратом предмета лизинга лизингодателю, в том числе расходы на его демонтаж, транспортировку, а также возмещает иные убытки лизингодателя, связанные с расторжением договора.

Предмет лизинга в течение срока лизинга состоит на бухгалтерском учете, как у лизингодателя, так и у лизингополучателя, если иное не установлено законодательством для банков-лизингодателей и (или) банков-лизингополучателей.

Банк в договоре оговаривает условия в случае, если риск случайной гибели, утраты, порчи и повреждения лизингового имущества переходит от лизингодателя к лизингополучателю с момента передачи ему во владение и пользование данного имущества, если это предусмотрено договором. В случае недопоставки либо не поставки, а также в случае нарушения сроков поставки или поставки имущества, не соответствующего положениям контракта на поставку, лизингополучатель имеет право отказаться от имущества или расторгнуть договор с лизингодателем. При этом лизингодатель должен уведомить поставщика о решении лизингополучателя. Убытки, понесенные лизингодателем и лизингополучателем, в случае недоставки имущества по договору купли-продажи, распределяются между сторонами в соответствии с условиями лизингового договора. В течение срока действия договора лизинга лизингополучатель обеспечивает сохранность лизингового имущества, а также выполняет все необходимые действия, направленные на поддержание его в рабочем состоянии, включая техническое обслуживание и ремонт, если иное не предусмотрено договором. Лизингополучатель несет все расходы по содержанию лизингового имущества, по страхованию рисков сделки, а также все расходы, связанные с эксплуатацией, техническим обслуживанием и ремонтом этого имущества, если иное не предусмотрено договором. Все споры между участниками при внутреннем лизинге решаются в порядке, предусмотренном действующим законодательством Республики Беларусь. Взаимоотношения сторон в случае неплатежеспособности лизингополучателя регулируются действующим законодательством Республики Беларусь.

Банковская операция в форме лизинга предполагает стопроцентное кредитование и не требует немедленного начала платежей. Арендные платежи обычно начинаются после поставки имущества лизингополучателю либо позже.

При формировании договора банк не требует, гарантий, так как при не исполнении договора имущество переходит обратно в собственность банка (лизингодателя).

При этом механизм предоставления лизингового кредита является более гибким, чем банковского, поскольку последний предполагает ограниченные сроки и размеры погашения.

Предлагая и совершая операции в форме лизинга банки, таким образом, привлекают для себя новых клиентов в основном это клиенты из малого бизнеса, которые не в состоянии покупать основные средства и эффективно их использовать в производстве товара. Таким образом, лизинг является для обеих сторон, как для банка, так и для предпринимателя не убыточным кредитным решением в частности образования прибыли. Все расходы, которые несёт предприниматель, он списывает на себестоимость создаваемого продукта в виде амортизации, и при дальнейшей реализации и получении выручки мгновенно рассчитываться с банком за лизинг.

Порядок совершения банком действий связанный с размещением денежных средств, сложен и физически и морально. Для того что бы предоставить деньги банк руководствуется в своих действиях на многочисленные инструкции, постановления, банковский кодекс, то есть вся работа осуществляемая банком имеет законную силу. Из всех услуг, которые предоставляет банк своим клиентам наиболее важной является кредитная операция, именно она же является самой трудоёмкой, но она же является и именно она даёт банку более половины дохода, которую банк получает от своей деятельности.

3 Основные направления и перспективы развития операций

В настоящее время в Республике Беларусь развитию розничного банковского бизнеса способствуют положительные тенденции в экономике, такие, как повышение деловой активности во многих отраслях, рост объема ВВП, увеличение денежных доходов населения, повышение уровня доверия к банковской системе. Аспекты развития рынка розничных банковских услуг отражены в различных программных документах: Концепция развития розничных банковских услуг в Республике Беларусь до 2010 года, Комплексная программа развития сферы услуг в Республике Беларусь на 2006—2010 годы и другие. В частности, в Программе развития банковского сектора Республики Беларусь на 2006—2010 годы определены, как и в Концепции развития розничных банковских услуг в Республике Беларусь до 2010 года, цели, задачи, стратегические направления и условия развития розничных банковских услуг в нашей стране. Кроме того, рядом программных документов определены прогнозные значения отдельных количественных показателей развития рынка банковских услуг. Так, Комплексная программа развития сферы услуг в Республике Беларусь на 2006—2010 годы предусматривает ежегодный темп роста объема платных услуг банковского сектора. Анализ рынка банковских розничных услуг свидетельствует о его многообразии. Условно по блокам их можно разделить на депозитные, кредитные, услуги по расчетно-кассовым операциям, включая расчетные операции с использованием различных инструментов, услуги по валютно-обменным операциям, по операциям с драгоценными металлами и драгоценными камнями, с ценными бумагами, консультационно-информационные услуги.

В целях поддержания ресурсной базы на необходимом уровне белорусские банки проводят и будут проводить гибкую депозитную политику. С учетом интересов клиентов ими предлагаются достаточно широкий спектр новых видов вкладов на различных условиях (возможность досрочного снятия без потери процентов, пополнение вклада, дополнительный доход по достижении оговоренного срока и т. п.)

В результате объём привлечения рублевых депозитов физических лиц за ян­варь— сентябрь 2010 г. увеличился на 35.4 %, или на 2.84 трлн. рублей (за январь — сен­тябрь 2009 г. они снизились на 6.9 процента). Ос­новной прирост (79.7 процента) рублевых депози­тов физических лиц за отчетный период 2010 года и наибольший удельный вес (75.3 процента) в их объеме на 1 октября 2010 г. пришелся на срочные депозиты, которые выросли за январь — сентябрь 2010 г. на 38.3 процента (на 2.26 трлн. рублей). Их увеличение обусловлено высокой привлекатель­ностью сбережений в национальной валюте.

Рублевые депозиты юридических лиц за ян­варь— сентябрь 2010 г. увеличились на 2.3 про­цента, или на 196.1 млрд. рублей, прирост которых обеспечен за счет срочных депозитов (рост на 40.6 процента, или на 1.2 трлн. рублей).

До 2004 года среди депозитов преобладали депозиты в иностранной валюте, но в

последующем в результате проводимой Национальным банком процентной политики, направленной на поддержание на более высоком уровне ставок по операциям в национальной валюте по сравнению с операциями в иностранной валюте, создание оптимальных условий для привлекательности сбережений в национальной валюте, темпы роста депозитов в белорусских рублях стали значительно выше темпов роста депозитов в иностранной валюте.

Наиболее вос­требованными банковскими услу­гами являются услуги, связанные с кредитованием физических лиц. Рост денежных доходов приводит к качественным изменениям структуры потребления домашних хозяйств: увеличивается доля рас­ходов на приобретение товаров длительного пользования, недви­жимость, обучение, туризм и дру­гие дорогостоящие товары и услу­га. Такое изменение структуры потребления, в свою очередь, по­вышает спрос населения на кре­дитные банковские продукты и ус­луги.

Снижение ставок по креди­там, совершенствование законода­тельства, интенсивная рекламная кампания кредитных продуктов банков также обусловили активи­зацию процесса кредитования на­селения в республике. Об этом свидетельствует устойчивая тенденция роста объемов кредитной задолженности физических лиц.

Кредитование в республике физических лиц в национальной валюте растет с каждым месяцем. Так за период январь- сентябрь 2010г. кредитование выросло с 12 932,3 по 17 161,7 млрд. рублей (или на 32,7 %).

Рост объёмов кредитования объясняется, тем, что кредитная ставка составила в сентябре 2010 года для юридических лиц 13,3 процента, снизившись по сравнению с январём 2010 года 7,3 процентных пункта. Для физических лиц процентная ставка изменилась и составила в сентябре 16,3 %, снизившись при этом по сравнению с январём на 3,4 процентных пункта.

В данный момент все банки, направили свою деятельность в область строительного кредитования. Наиболее существенна роль банковского кредита как источника финансирования инвестиций в жилищном строительстве. Большая часть кредитов на жилищное строительство выдается на льготных условиях. Причем объемы льготного кредитования жилищного строительства расширяются высокими темпами. Данные темпы кредитования жилья банками на общих основаниях связаны с нерешенностью проблемы очередей для нуждающихся в улучшении жилищных условий в крупных городах, интенсификацией индивидуального жилищного строительства и в том числе с тем, что в последние годы жилье превратилось в высокодоходный инвестиционный товар.

Одним из направлений, по которому в последнее время развивается кредитование, стало совершенствование банками процедур выдачи кредитов, сокращение времени анализа кредитной заявки и выдачи кредита, внедрение скоринга*.* В частности, с целью упрощения процедуры выдачи кредита банки проводят работу по созданию собственной единой базы кредитополучателей и поручителей, внедряют в практику обслуживание клиентов по принципу “одного окна”. Заявительный принцип “одного окна” внедрен ОАО “АСБ Беларусбанк” во всех подведомственных филиалах при предоставлении гражданам льготных кредитов на строительство (реконструкцию) или приобретение жилья. Ряд банков упростили процедуру оформления кредитного договора, исключив необходимость заключения договоров поручительства или договоров залога. Способом обеспечения исполнения обязательства по кредиту на потребительские цели принята неустойка. Благодаря этому рассмотрение пакета документов производится банком в течение одного дня. Кроме того, широко практикуется выдача кредитов путем их зачисления на банковскую пластиковую карточку или овердрафтное кредитование по картсчету. Кредитование под неустойку с использованием банковской пластиковой карточки существенно ускоряет процесс получения кредита. При этом банки контролируют риски через установление лимитов задолженности по кредиту, связанных с уровнем публичных доходов заемщика и его кредитной историей.

Другим нововведением, которое было перенято у европейских стран для белорусских банков стал интернет – банкинг. Интернет – банкинг – это банковские услуги, предоставляемые через Интернет. В настоящее время интернет-банкинг поз­воляет при управлении банковским счетом про­изводить оплату счетов, получать информацию о состоянии счета, детализацию счета, осущес­твлять банковские переводы и платежные пору­чения банку. Дополнительные функции, вклю­чаемые в пакет интернет-банкинга, зависят от банка - поставщика услуги. Одними из наибо­лее востребованных сервисов в Европе в насто­ящее время являются торговля ценными бума­гами, получение периодических отчетов о коти­ровках на выбранных биржах, результаты ва­лютных торгов, а также заполнение анкет на по­лучение кредитов.

Любой вариант системы интернет-банкинга включает в себя практически полный набор бан­ковских услуг, предоставляемых клиентам - фи­зическим лицам в офисах банка, естественно, за исключением операций с наличными деньгами.

Интернет-банкинг является наиболее дина­мичным и представительным направлением фи­нансовых интернет-решений. Системы интер­нет-банкинга могут быть основой систем дис­танционной работы на рынке ценных бумаг и на рынке страхования, так как они обеспечивают проведение расчетов и контроль над ними со стороны всех участников финансовых решений. С использованием систем интернет-бан­кинга клиенты банков могут совершать около 80% операций, однако сегодня в большинстве моделей интернет-банкинга активные услуги представлены минимально. Как правило, стан­дартный сервисный пакет интернет-банкинга включает в себя:

* оплату счетов;
* проведение операций с иностранной валютой;
* открытие различных счетов (срочного, сберегательного, пенсионного) и перевод на них денежных средств;
* получение выписки о состоянии счета за определенный период;
* получение информа­ции в режиме реального времени о поступив­ших платежах, пополнение/снятие денежных средств со счета пластиковой карты и некото­рые другие.

Использование систем интернет-банкинга дает ряд преимуществ:

* во-первых, существенно экономится время за счет исключения необходи­мости посещать банк лично;
* во-вторых, клиент имеет возможность 24 часа в сутки контролиро­вать собственные счета и в соответствии с изме­нившейся ситуацией на финансовых рынках мгновенно отреагировать на эти изменения (нап­ример, закрыв вклады в банке, купив или продав валюту и т.п.).

Системы интернет-банкинга не­заменимы и для отслеживания операций с плас­тиковыми картами - любое списание средств с карточного счета оперативно отражается в вы­писках по счетам, подготавливаемых системами, что также способствует повышению контро­ля со стороны клиента за своими операциями.

Таким образом, интернет-банкинг обладает следующими преимуществами:

* простота в использовании и общедоступность;
* удобство и оперативность; клиенту дается возможность управления средствами вне зависи­мости от места его нахождения и времени суток;
* конфиденциальность;
* возможность контроля;
* самообслуживание и минимизация ручной обработки.

банки стимулируют своих клиентов к приобре­тению услуг интернет-банкинга:

- абонентская плата на ведение счета в Интернете гораздо ниже платы за обычное ведение счета, существует еще

- и некоторое число бонусов, например, скидки на банковские переводы или платежные поручено счетам, а также межбанковские переводы и платежи в электронных магазинах.

В качестве наиболее существенных проблем пользователи интернет – банкинга называют проблемы безопасности и невозможность прямого кон­такта с работниками- банка и отсутствие индиви­дуального подхода.

Ещё одной новой услугой, которая активно развивается во всём мире и в Республике Беларусь является мобильный банкинг, причиной тому обширное покрытие сотовой связью – почти 100% территории.

Рассматривая существующие технологии мобильного дистанционного доступа - SMS-бапкинг, WAP-банкинг и приложения для мобильного телефона - и сравнивая их по нескольким параметрам - доступ­ность услуги, уровень безопасности и удобство использования, можно сделать вывод, что решения мобильно­го банкинга в виде приложения для мобильного телефона клиента наиболее предпочтительны для рынка мо­бильного банкинга в Республики Беларусь. Технология предоставляет максимально удобный и безопасный способ дистанционного доступа к управлению счетами с использованием безопасных каналов связи и гиб­ких - в зависимости от нужд проекта - способов аутентификации клиента.

В Республике Беларусь рынок систем электронных денег и киосков моментальных платежей представ­лен компаниями iPay, EasyPay, WebMoney (Беларусь), АТТИС ПЛАТ, ОСМП БЕЛ, БелПлат Систем, предла­гающими большой спектр услуг. Список доступных платежных функций в перечисленных системах электрон­ных денег постоянно расширяется. Эти системы активно привлекают не только государственных, но и част­ных поставщиков услуг, создавая серьезную номенклатуру платежей не только в Минске, но и в областных центрах Беларуси.

В случае предоставления мобильного доступа к функциям этих систем платежей и переводов или прихо­да на белорусский рынок новых компаний, предлагающих аналогичные услуги, которые доступны с по­мощью мобильного телефона, в ближайшие несколько лет существует вполне реальная угроза вытеснения банков с рынка мобильных платежей небанковскими платежными системами. Поэтому мы считаем, что клю­чевыми факторами успеха для банков на рынке мобильной коммерции в Республике Беларусь будут являться: постоянное расширение банками функций и возможностей своих дистанционных мобильных сервисов; высо­кий уровень безопасности решений для мобильных платежей; наличие интеграционной платформы для быс­трого подключения новых дистанционных каналов обслуживания клиентов. Грамотность населения растет вместе со спросом на мобильные сервисы, и для банков важно иметь готовые внедренные решения к тому мо­менту, когда «клиент созреет».

Разработчики не стоят на месте и постоянно разрабатывают и успешно внедряют множество новых программных “продуктов" которые приносят, как и им доход так и банкам, одним из таких “продуктов" является информационный компонент “СТ.БАНК.ИТ.СRМ” его внедрение направлено на повышение прибыли от клиентов, укрепление лояльности на повышение прибыли от клиентов, укрепление лояльности кли­ентов, удержание старых и при­влечение новых клиентов.

Для достижения данных це­лей CRM-система выполняет сле­дующие функции:

- собирает из всех АБС всю доступную инфор­мацию о каждом клиенте, а также о его продуктах, связях, интере­сах и пр. и концентрирует ее в Едином реестре клиентов;

- реали­зует корпоративную политику обслуживания клиентов, макси­мально учитывающую специфи­ку конкретного клиента; выпол­няет комплекс работ по повыше­нию качества данных о клиенте;

- ведет полную историю взаимоот­ношений с клиентом;

- предостав­ляет прочим АБС необходимую информацию оклиенте;

- передает собранную информацию о клиен­те в Корпоративное хранилище.

Основные принципы CRM-системы:

- наличие единого храни­лища информации, откуда в лю­бой момент доступны нее сведе­ния о предыдущем и планируе­мом взаимодействии с клиента­ми;

- использование всех каналов взаимодействия, постоянный анализ собранной информации о клиентах и подготовка данных для принятия соответствующих организационных решений - например, сегментация клиентов на основе их значимости для банка.

Задачи, решаемые CRM-системой: непрерывное изучение и анализ потребностей клиента; централи­зованный учет клиентской базы; история контактов с клиентом; автоматизированный менеджмент каждой сделки с клиентом; развитая отчетность для определения эффективности маркетинга и продаж.

Банки должны тщательно анализироваться рынок технических, программных ресурсов, средств, привлекать специалистов – программистов которые смогли бы разрабатывать и внедрять новые программные продукты с учётом текущих особенностей экономического и социального характера состояния общества. Банки должны ровняться на западные страны в плане переёма и внедрения новых услуг у них и успешного внедрения на территории Белоруссии. Банки должны сократить время анализа кредитной заявки по средствам сотрудничества с другими банками на основе создания единой базы кредитополучателей, внедряют в практику обслуживание клиентов по принципу “одного окна”. Банки должны, по усмотрению Е. П. Жарковской исключить из пакета документов которые предоставляются на рассмотрение в банк договор о залоге и поручительства, что сократит рассмотрение договора в течении дня. Ещё банки обязаны зачислять выдаваемые ими кредиты на карточку банковскую, что ускорит процесс получения кредита.

Всё это позволит банкам увеличить число новых клиентов, выйти на новые для себя отросли сотрудничества, и в конечном итоге увеличить прибыль.

В мире и в том числе в странах СНГ существуют множество фирм, которые занимаются разработкой и внедрением технических продуктов, которые позволяют банкам улучшать свою конкуренцию на фоне других банков, привлекать новых клиентов и в конечном итоге расширять свои собственные средства за счёт новой прибыли. Страны Европы и Россия в том числе, являются странами, с которых наши банки берут пример в плане внедрения и успешного применения новых технических продуктов.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Рассмотрев особенности и сущность активных операций коммерческих банков, на основе проведенных исследований, можно сделать следующие выводы.

Рассмотрев первую главу видно, что из всех основных активных операций, которые совершают банки кредиту отводиться особая роль, так как он приносит банку около 70 % от всей получаемой банком прибыли. Банку что бы совершать кредитную операцию нужно пройти лицензирование на получение разрешения на совершение кредитной операции. Получаемая банком прибыль, часть её расходуется на предоставление новых кредитов новым лицам.

Кредит играет специфическую роль в экономике: он не только обеспечивает непрерывность производства, но и ускоряет его. Кредит содействует экономии издержек обращения.

Процесс осуществления кредитных операций так же лизинга и факторинга весьма трудозатраты и сложны. Проанализировав главу два видно, что все действия по осуществлению активных операций осуществляются банками на законной основе, то есть что бы предоставить банковскую услугу банк ссылается при оформлении договора на инструкцию или постановление. Согласно инструкциям клиент предоставляет множество необходимых документов, которые анализируется ответственными исполнителями, а именно рассчитываются различные коэффициенты, которые характеризуют платёжеспособность клиента, а уже после этого кредитный отдел выдаёт согласие на предоставление банковской услуги. Как видно порядок действий регламентирован Национальным банком на основе документов, хоть и процесс анализа трудоемкий, но в конечном итоге от этого анализа зависит ликвидность банка, его конечный результат и положение на банковском рынке.

Банки для того что бы закрепиться на лидирующие позициях, находятся в постоянном мониторинге, заключают договора с иностранными банками по обмену новыми программными продуктами, новыми услугами. Как видно из анализа главы три банки уже сейчас внедряют новые программные продукты. Всё это направлено на привлечение новых клиентов, новой прибыли, и в конечном итоге на разработку новых программных продуктов.

В заключении хотелось бы сказать, банки должны и дальше тщательно анализировать рынок банковских услуг зарубежных стран, перенимать опыт у них, и пробывать внедрять у нас в республике . Банки должны ровняться на западные страны, заимствовать у них новых услуг и успешно внедренить на территории Белоруссии. Банки должны сократить время анализа кредитной заявки по средствам сотрудничества с другими банками на основе создания единой базы кредитополучателей, внедряют в практику обслуживание клиентов по принципу “одного окна”. Банки должны исключить из пакета документов которые предоставляются на рассмотрение в банк договор о залоге и поручительства, что сократит рассмотрение договора в течении дня. Ещё банки выдаваемые ими кредиты зачисляют на карточку банковскую, что ускорит процесс получения кредита, следовательно, увечиться доля безналичных расчётов, что сократит эмиссию денег в наличный оборот.

Возможность системы коммерческих банков осуществлять свою деятельность умело и в полном соответствии с нуждами и экономическими целями государства во многом зависят от эффективности управления ее. Управление любой организованной деятельность должно быть квалифицированным, и операции коммерческих банков не составляют исключения. И если мы хотим , чтобы банковская система была устойчивой растущей, легко приспосабливавшейся и способной удовлетворять потребности общества , коммерческие банки должны осуществлять свои операции соблюдая необходимую осторожность , особенно в настоящее время в условиях кризиса .

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. Банковский кодекс Республики Беларусь: в редакции Закона Республики Беларусь от 17 июля 2006 г. № 145 – З : текст Кодекса по сост. на 14 авг. 2009 г. – Минск : Алмалфея, 2009. – 216 с.

2. Горемыкин, В. А. Лизинг. Практическое учебное - справочное пособие / В. А. Горемыкин. – М. : ИНФРА - М, 1997. – 384 с.

3. Гражданский кодекс Республики Беларусь от 7 декабря 1998 года №218-3 (по состоянию на 28 декабря 2009 года).

4. Жарковская, Е. П. Банковское дело : учеб. пособие для вузов / Е. П. Жарковская. – М. : Омега-Л, 2005. – 452 с.

5. Жукова, Е. Ф. Банк и небанковские кредитно-финансовые организации и их операции / Е. Ф Жукова. – М. : Вузовский учебник, 2005. – 491с.

6. Инструкция о порядке доведения информации об условиях кредитования и полной процентной ставке за пользование кредитом (в ред. постановления Правления Нацбанка от 23.12.2009 N 207) // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2006.

 7. Калимов, Д. А. Банковские операции: правовое регулирование и практика обслуживания клиентов / Д. А. Калимов. – Мн. : Амалфея, 2003. – 752 с.

8. Коробова, Б. И. Банковские операции: учебное пособие для средн. проф. образования / под ред. Ю. И. Коробова. – М. : Магистр, 2007. – 446 с.

9. Куражов, А. В Беларуси могут появиться cash – back ,банковские карточки / Алексей Куражов // Вестник Ассоциации белорусских банков. – 2010. - № 28. – С. 16.

10. Лаврушкина, О. И. Банковские операции. Часть 1 – я. Учетно – ссудные операции и агентские услуги: Учебное пособие / под ред. О. И. Лаврушкина. – М. : ИНФРА - М, 1995. – 96 с.

11. Лаврушкина, О. И. Банковские операции. Часть 2 – я. Учетно – ссудные операции и агентские услуги: Учебное пособие / под ред. О. И. Лаврушкина. – М. : ИНФРА - М, 1996. – 208 с.

12. Масловская, Е. Развитие интернет – банкинга: проблемы и перспективы / Екатерина Масловская // Вестник Ассоциации белорусских банков. – 2008. - № 20. – с. 14 – 20.

**13. Инструкция о** утверждении инструкции о порядке предоставления и размещения банками денежных средств в кредита и их возврата **(в ред. постановлений Правления Нацбанка от 28.12.2006 N 223, от 26.12.2007 N 227, от 14.07.2009 N 105)** // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2006.

14. Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 20 ноября 2002 г. № 225 (Национальный реестр (в ред. постановления Правления Нацбанка от 23.12.2009 N 207) // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2006.

15. Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 30 декабря 2003 г. №226 "Об утверждении Инструкции о порядке предоставления (размещения) банками денежных средств в форме кредита и их возврата" по состоянию на 25 мая 2007 года // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2006.

16. Постановление правления Национального банка Республики беларусь от 30 декабря 2003 г. № 226 “ Об утверждении инструкции о порядке предоставления и размещения банками денежных средств в кредита и их возврата (в ред. постановлений Нацбанка от 23.03.2004 N 36,от 28.06.2004 N 103, от 28.07.2004 N 117, от 30.06.2005 N 95 // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2006.

|  |
| --- |
|  |

17. Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь 30 августа 2001 г. № 229 Об утверждении правил проведения банками и небанковскими кредитно-финансовыми организациями финансирования под уступку денежного требования (факторинга) (в ред. постановлений Нацбанка от 20 ноября 2002 г. № 225) // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2006.

18. Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 04.06.2010 г. № 865 **утверждено новое Положение о лизинге** // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2006.

19. Полегошко, Т. Рынок розничных банковских услуг: современные аспекты и дальнейшее развитие / Татьяна Полегошко // Банкоўскі веснік. – 2008. - № 1. – С. 5-13.

20. Тарасов В. И. Деньги, кредит, банки: Учебное пособие / В. И. Тарасов. – Мн. : Мисанта, 2003. – 512 с.

21. Тихонов, А. О. Тенденции в кредитно – денежной сфере Республики Беларусь в январе – сентябре 2010 г. / А. О. Тихонов // Банкоўскі веснік. – 2010. - № 30. – С. 6 – 14.

22. Чаленко, А. Банковская гарантия / Алексей Чаленко // Юрист. – 2003. - № 3. – С. 30

23. Ядинцова О. Б. Информационный компонент СТ.БАНК.ИТ.СRM / О. Б. Ядинцова // Вестник Ассоциации белорусских банков. – 2009. - № 4. – С. 63 – 65.

24. Яшиваев С. А. Мобильный банкинг. Мобильная коммерция. Тенденции и перспективы / О. Б. Яшибаева // Вестник Ассоциации белорусских банков. – 2010. - № 3-4. – С. 46 – 47.

25. Печникова, А. В. Банковские операции: Учебник / А. В. Печникова. – М. : Форум : ИНФРА –М, 2005.- 368 с.